

2. Жук, О. Л. Модернизация образования в условиях цифровой революции / О. Л. Жук // Веб-программирование и интернет-технологии WebConf2018 : тез. докл. 4-й Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 14–18 мая 2018 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: И. М. Галкин (отв. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2018. – С. 58–59.

3. Системный подход к организации электронного обучения в классическом университете / О. М. Бабанская [и др.] // Открытое образование. – 2015. – № 2. – С. 63–69.

4. Кочкодан, О. Д. Личностно-ориентированный подход в дистанционном обучении / О. Д. Кочкодан // Актуальные вопросы организации научно-методического обеспечения университетского образования : материалы Междунар. науч.-практ. интернет-конф., Минск, 26–27 окт. 2017 г. / БГУ, Центр проблем развития образования ГУУиНМР ; редкол.: Л. И. Мосейчук (отв. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2017. – С. 77–83.

5. Худницкая, Е. В. Виртуальное образование в высшей школе Беларуси: проблемы и перспективы / Е. В. Худницкая // Высшая школа: проблемы и перспективы : материалы 13-й Междунар. науч.-метод. конф., Минск, 20 февр. 2018 г. В 3 ч. Ч. 2. – Минск : РИВШ, 2018. – С. 271–276.

6. Каменев, С. В. Образование в цифровом мире: возможности и перспективы / С. В. Каменев // Вестн. Томск. гос. ун-та. – 2017. – № 425. – С. 85–90.

7. Григорьева, О. Н. Технология перевернутого обучения в образовательном процессе / О. Н. Григорьева // Современные тенденции в дополнительном образовании взрослых : материалы IV Междунар. науч.-метод. конф., Минск, 18 окт. 2018 г. – Минск : РИВШ, 2018. – С. 130–133.

8. Жигалова, А. В. «Перевернутое обучение» как одна из новых моделей обучения и особенности мотивации студентов при его использовании / А. В. Жигалова // Наука, образование и духовность в контексте концепции устойчивого развития : материалы всерос. науч.-практ. конф., 26–27 нояб. 2015 г. / Ухтинск. гос. техн. ун-т. – Ухта, 2016. – С. 252–255.

УДК 808.56

О. А. Лукина

*доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин
Могилевского института МВД,
кандидат филологических наук, доцент*

ЭФФЕКТИВНОЕ РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ В СЕМЬЕ: СПОСОБЫ, СТРАТЕГИИ, ПРИЕМЫ

***Аннотация.** В статье язык рассматривается как средство социальной власти. Выявляются эффективные приемы, средства и стратегии эффективного речевого воздействия в семейно-бытовой сфере.*

В 1980–1990-е гг. после активных разработок получены многие доказательства того, что язык влияет на восприятие действительности и воздействует

на разнообразные психические процессы. Выделяют 2 основных способа речевого воздействия: персуазивность и суггестивность.

XXI век — время изменений, переоценки ценностей. Образ традиционной семьи теряет свою привлекательность в глазах молодежи, возрастает число разводов и несчастных браков.

Наука о языке также меняет свои теоретические и методологические приоритеты. Для адекватного понимания высказывания внутри лингвистики стал привлекаться комплекс экстралингвистических факторов, неязыковых компонентов ситуации. На смену системно-структурной парадигме в языкознании пришла антропоцентрическая. Значение высказывания стало неотделимым от прагматической ситуации, от коммуникативной цели автора.

Речевое воздействие как специфический феномен стало активно изучаться в XXI веке в связи с изменениями в социально-экономической жизнедеятельности людей. Перепроизводство товаров привело к появлению рекламы, где с помощью также и языковых средств идет манипулирование человеческим сознанием с целью продвижения продукта той или иной компании.

Плюрализм и многообразие взглядов, демократизация общества приводят к необходимости использования речевого воздействия и в политике.

На наш взгляд, современная семья также нуждается в налаживании эффективной коммуникации как между ее членами, так и с обществом в целом. Таким образом, целью данной работы является выявление эффективных приемов и стратегий речевого воздействия в самом важном для человека семейно-бытовом общении.

В 1980–1990-е гг. после активных разработок получены многие доказательства того, что язык влияет на восприятие действительности и воздействует на разнообразные психические процессы.

Выделяют 2 основных способа речевого воздействия: персуазивность и суггестивность.

Персуазивность обозначает воздействие автора устного или письменного сообщения на его адресата с целью убеждения в чем-то, призыв к совершению или несомнению им определенных действий [1, с. 30]. Персуазивный коммуникативный процесс представлен ситуациями, в которых адресанты сознательно продуцируют сообщения, чтобы вызвать определенное поведение адресата или повлиять на его оценки, установки.

Представим следующую ситуацию в семье: маме хочется, чтобы ее сын-подросток хорошо учился. Если у них хорошие, доверительные

отношения, то с помощью аргументации («будешь хорошо учиться — поступишь в престижный в вуз») мама может добиться повышения успеваемости у своего ребенка.

Персуазивность как способ языкового воздействия эффективна тогда, когда люди осознанно стремятся построить хорошую семью, занимают взрослую позицию в отношениях.

Под суггестивностью понимают скрытое воздействие, в первую очередь словесное, воспринимаемое без критической оценки, принимаемое на веру, — внушение, наведение на мысли [1, с. 30].

В приведенном выше примере хороших оценок можно добиться с помощью крика, угрозы и т. п., обращаясь к чувству страха ребенка.

Особой разновидностью речевого воздействия является манипуляция, направленная на скрытое побуждение адресата к совершению определенных действий. Цель речевой манипуляции — склонить адресата к тому, чтобы принять высказывания за истинные без учета всех аргументов [1, с. 35]. Конечная цель адресата и факт воздействия не должны быть замечены адресатом. При этом у последнего сохраняется иллюзия самостоятельности принятия решения по поводу осуществления / неосуществления определенного действия [2].

Например, ситуация в семье: муж собирается провести вечер с друзьями, жене нужно, чтобы он остался дома. Примером речевого манипулирования является ее фраза: «Я сегодня плохо себя чувствую». Она прямо не просит мужа остаться дома, но предполагает / знает, что он примет такое решение.

Как особый тип воздействия выделяют пропаганду. Это открытое распространение взглядов, фактов, в том числе намеренно искаженных, для формирования общественного мнения в целях пропагандиста.

Например, если один из членов семьи стал приверженцем здорового образа жизни, то он или она будут всячески навязывать свои взгляды остальным, расхваливая определенные блюда, телепередачи, лекции и ругая противоположные. Это будет делаться достаточно продолжительный отрезок времени, чтобы привить домочадцам здоровые привычки.

В последнее время особое распространение получила концепция нейролингвистического программирования (НЛП), которое занимается проблемой влияния на психику адресата через использование адресантом языковых шаблонов. Разработчики НЛП Р. Бэндлер, Дж. Гриндер, Ла Валль, Р. Дилтс и др. считают, что информация, сформулированная особым образом в языке, заменит информацию, поступающую извне с помощью органов чувств [3].

Суть НЛП составляет рефрейминг, т. е. изменение контекста восприятия и интерпретации каких-либо фактов, изменение точки зрения на него.

Например, если у ребенка в сознании существует фрейм «Я неудачник», то данный ментальный паттерн можно заменить на установку «Я умный». Что это даст с точки зрения приверженцев НЛП? Когда у ребенка в следующий раз будет контрольная по математике, то вместо паники и, следовательно, провального ее написания он соберется и напишет контрольную на «хорошо» или «отлично».

Таким образом, согласно НЛП можно программировать членов семьи на успех в учебе, зарабатывание денег и т. д., внедряя в их сознание нужные нам фреймы.

Основными средствами воздействующей речи являются следующие:

1) лексические средства:

а) эвфемизмы («какие необычные места занимают игрушки» — про беспорядок в комнате) — смягчение нежелательной информации;

б) интенсификация (усиление) оценки («самый умный ребенок», «суперхозяйка»);

в) генерализация (обобщение) оценки («Ты никогда не приходишь вовремя!», «Ты всегда разбрасываешь игрушки!»);

г) речевые стереотипы («муж-кормилец», «жена-домохозяйка»);

д) опора на авторитет науки («Ученые доказали, что регулярный уход за зубами утром и вечером снижает риск кариеса», — так говорит мама ребенка, желая научить его не забывать чистить зубы);

2) грамматико-синтаксические средства:

а) манипулирование ролями субъекта и объекта действия («я получил двойку по математике» — «учительница поставила мне двойку по математике» — «в дневнике поселилась двойка по математике»);

б) субъектные и бессубъектные высказывания («Мне кажется, завтра будет дождь» — «передали, что завтра будет дождь, следовательно, прогулка отменяется» — в первой ситуации гнев детей обрушится на отца, во второй — они вместе погорюют.

Таким образом, то, что мы говорим в семье, формирует нашу семейную реальность. Речь оказывает воздействие как на ум, разум человека, так и на его чувства, эмоции. На маленьких детей и стариков большое влияние оказывает формат речи, т. е. тон, тембр речи, интонация. Ребенок не воспринимает информацию, если на него кричат, ругаются. Если мы хотим, чтобы он что-то усвоил или понял нас, его нужно сначала успокоить.

В семье общение играет очень важную роль. Эффективное речевое воздействие возможно при условии внимательного отношения к собеседнику и использования правильных приемов и средств эффективной коммуникации.

Так, каждая семья вырабатывает свою коммуникативную стратегию, речевой аспект которой связан с непосредственным динамическим

процессом выбора и комбинирования имеющихся в распоряжении коммуниканта языковых средств при развертывании текста под контролем стратегической цели [1, с. 90; 4]. Оптимальной нам видится стратегия создания положительного образа семьи в целом и ее членов в отдельности через похвалу, подчеркивание положительных качеств друг друга, восхищение, иногда конструктивную критику и т. д.

Необходимо говорить на языке, понятном аудитории. Вряд ли, разговаривая с двухмесячным малышом, мы будем использовать сложно-подчиненные предложения, а в общении с мужем, у которого несколько высших образований, употреблять упрощенную модель коммуникации с эллиптическими конструкциями. Все это позволяет нам нравиться собеседнику, делает нас для него «своим». Адресанту следует создать ощущение эмпатии, сходства взглядов и интересов адресата, чтобы эффективное речевое воздействие состоялось.

Список основных источников

1. Чернявская, В. Е. Речевое воздействие в политическом, рекламном и интернет-дискурсе : учебник для магистратуры / В. Е. Чернявская, Е. Н. Молодыхенко. – М. : ЛЕНАНД, 2017. – 176 с.

2. Доценко, Е. Л. Психология манипуляций: феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. – М. : Издательство МГУ, 1997. – 344 с.

3. Дилтс, Р. Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью языка / Р. Дилтс. – СПб. : Питер, 2008. – 157 с.

4. Стернин, И. А. Введение в речевое воздействие / И. А. Стернин. – Воронеж, 2001. – 227 с.

УДК 372.8

Д. Ю. Макацария
доцент кафедры прикладной физической
и тактико-специальной подготовки
Могилевского института МВД,
кандидат технических наук, доцент

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ УПРАВЛЯЕМОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ В РАМКАХ ИЗУЧЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА»

Аннотация. Изучение учебной дисциплины «Безопасность жизнедеятельности человека» является основой формирования у обучающихся комплекса знаний, умений и навыков, необходимых для обеспечения личной безопасности при